

Corporaties moeten verkopen

Auteur(s):

Eichholtz, P.M.A (auteur)

De auteur is als hoogleraar verbonden aan de Universiteit Maastricht en de Universiteit van Amsterdam.
p.eichholtz@berfin.unimaas.nl

Verschenen in:

ESB, 88e jaargang, nr. 4407, pagina 291, 27 juni 2003 (datum)

Rubriek:

Prikkel

Trefwoord(en):

Met 2,4 miljoen huurwoningen zijn de woningcorporaties de reuzen van de Nederlandse woningmarkt. Het is echter de vraag of Nederland wel behoefte heeft aan zoveel sociale huurwoningen. Volgens het ministerie van vrom zal de doelgroep van de corporaties de komende jaren afnemen tot circa 1,8 miljoen huishoudens. Dat betekent een overschot van 600.000 sociale huurwoningen. Het is een verspilling van maatschappelijk kapitaal om bovenmodale huishoudens te subsidiëren met een corporatiewoning. Een tweede maatschappelijk gegeven is dat er onder veel woningcorporaties sprake is van gebrek aan liquide vermogen. Er zijn corporaties wier bezit er pico bello bijstaat, die nauwelijks nieuwbouw hoeven te plegen en die over een ruim en liquide vermogen beschikken. Er zijn ook corporaties die de komende jaren voor vele miljoenen zullen moeten investeren in nieuwbouw en het verbeteren van hun bezit, maar wier kapitaal op illiquide wijze is opgesloten in de woningportefeuille. Dit liquiditeitsprobleem dreigt de noodzakelijke investeringen in de woningvoorraad de nek om te draaien. Tenslotte heeft de bonanza op de woningmarkt er de afgelopen jaren voor gezorgd dat koopwoningen vrijwel onbetaalbaar zijn geworden voor jonge gezinnen die hun eerste huis willen kopen. Deze starters worden door de voorbije boom gedwongen om te gaan huren, ook al ligt hun voorkeur bij koop. Drie maatschappelijke problemen; één oplossing. Corporaties met een grote behoefte aan liquide vermogen zouden op grote schaal vrijgekomen huurwoningen te koop moeten aanbieden, bij voorkeur aan starters. Het idee om corporatiewoningen in te zetten bij het bevorderen van het eigenwoningbezit is niet nieuw en stond de afgelopen jaren centraal in het rijksbeleid voor de volkshuisvesting. Helaas heeft dit beleid niet het succes gekregen dat het verdient. Het ging hier namelijk om de verkoop van corporatiewoningen aan bewoners. Aangezien een huurder van een corporatiewoning veel duurder uit is als hij zijn woning zou kopen, is dit idee moeilijk aan de man te brengen: de betaalde huur is meestal veel lager dan de markthuur, terwijl de gevraagde koopprijs marktconform is. Bij het verkopen van vrijgekomen corporatiewoningen aan starters geldt dat probleem in veel mindere mate. Corporaties zouden dan ook kritisch naar hun eigen bezit moeten kijken en zich moeten afvragen welk deel daarvan werkelijk nodig is voor het uitvoeren van hun maatschappelijke taak nu en in de toekomst. Woningen die daar buiten vallen, zouden dan kunnen worden verkocht. Uiteraard zijn er voorbeelden te vinden van corporaties die zich hier al intensief mee bezighouden en actief vrijgekomen woningen te koop aanbieden. De vraag is echter of corporaties de ambitie moeten hebben om zelf koopwoningen aan de man te brengen. Potentiële kopers kijken niet primair naar corporaties als ze een woning zoeken. Het verdient de voorkeur om de verkoopportefeuilles van corporaties te bundelen in een fonds, dat zich vervolgens actief gaat bezighouden met het verkopen van de individuele woningen. Dat heeft als belangrijk voordeel dat de corporaties direct liquide middelen ontvangen voor

hun woningen en niet hoeven te wachten tot ze vrijkomen. Op die manier kunnen de nodige investeringen dus versneld plaatsvinden. De financiële middelen om zo'n fonds te realiseren kunnen worden geleverd door corporaties die tijdelijk kapitaal over hebben, maar het zou een goed idee zijn om ook toegang te verlenen aan institutionele beleggers. Op die manier kan er nieuw kapitaal naar de woningsector toevloeien. Ideeën over woningverkoop kunnen in corporatieland altijd rekenen op de standaardopmerking dat er op die manier maatschappelijk vermogen verdwijnt. Dat is inderdaad een potentieel gevaar, maar het is gemakkelijk te voorkomen als de inbreng van woningen in het fonds uitsluitend tegen de reële marktwaarde plaatsvindt. Op die manier verdwijnt er geen maatschappelijk vermogen, maar wisselt het slechts van gedaante: van stenen naar liquide middelen. Maar wat is de marktwaarde van een sociale huurwoning? Gelukkig is deze vraag al beantwoord. De corporatiesector kent sinds enkele jaren een neutrale maatstaf waarmee de prestaties van de woningportefeuilles kunnen worden gemeten: de aedex-index. Deze index is gebaseerd op de marktwaarde van de sociale huurwoningen van de deelnemende corporaties. Hij wordt door de Stichting Corporatie Vastgoed Index bijgehouden op dezelfde wijze als de vergelijkbare index voor de Nederlandse institutionele vastgoedbeleggers. De gevolgde methodiek sluit goed aan bij de internationale standaarden op dit gebied. Het gebruik van de aedex groeit snel. Hij wordt al door een flink aantal corporaties gebruikt en bestrijkt nu 420.000 woningen. Aangezien de waardeconcepten achter deze index zowel onder corporaties als onder vastgoedbeleggers breed worden geaccepteerd, vormen ze een uitstekend neutraal uitgangspunt voor een corporatie-verkoopfonds. Kortom, de institutionele infrastructuur voor een corporatie-verkoopfonds is al aanwezig en gezien de aparte maatschappelijke voordelen van zo'n fonds dient het er onverwijld te komen. Hoog tijd om aan de slag te gaan.